

|| 企業調査レポート ||

## ノムラシシステムコーポレーション

3940 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年9月12日(火)

執筆：客員アナリスト

**水野文也**

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## ■ 会社概要

### ERP 導入のコンサルティング業務や保守サービスを展開

ノムラシステムコーポレーション <3940> は、1986 年 2 月に設立し、企業のオープン化コンサルティング業務、それに関連するソリューション提供業務などを展開し、発展を遂げてきた。IT が急速に進化する時代の流れに乗り、ソフトウェア設計・制作請負中心の事業構造から、ERP 導入を中心とするコンサルティング業務に経営資源をシフトしている。

ERP (ERP パッケージ) とは、Enterprise Resource Planning の略称で、統合基幹システムとも呼ばれるもの。全体最適の視点から企画、調達、製造から販売、会計、人事など一連の企業活動のデータを一元管理し、正確でタイムリーな情報による意思決定支援、業務スピード向上、顧客の IT コスト削減などにつなげることができる。国内 ERP 市場は、年間平均成長率が 8%。さらに、国内においてクラウド市場やビッグデータ市場も拡大が見込まれており、コンサルティング企業としての同社の成長余地は広いと言えそうだ。

事業内容は SAP 導入コンサルティング業務、SAP 保守サポートセンター運營業務、Web システム開発コンサルティング業務、情報サイトコンサルティング業務などで構成されるが、2001 年に SAP ジャパン (株) とサービスパートナー契約を結んだことが飛躍するきっかけになった。2009 年には SAP ジャパンのチャネル・パートナーとなり、2011 年に同社強みの 1 つであるオリジナルテンプレートから「Jet-One (人事業務の効率化に効果を発揮)」が SAP ジャパン「All in-One ソリューション」認定取得、SAP ERP のスペシャリスト集団として収益を伸ばし、2016 年 9 月に東京証券取引所 JASDAQ 市場への上場を果たした。

## ■ 業績動向

### 2017 年 12 月期上期は営業利益は前年同期比 26.6% 増を確保、 通期予想に対する進捗率は 62%

2017 年 12 月期第 2 四半期累計 (1 月～6 月) 決算は、順調な着地となった。売上高が 1,239 百万円 (前年同期比 4.8% 増)、営業利益が 209 百万円 (同 26.6% 増)、経常利益が 207 百万円 (同 25.5% 増)、四半期純利益が 147 百万円 (同 48.5% 増) と大幅増益を確保している。

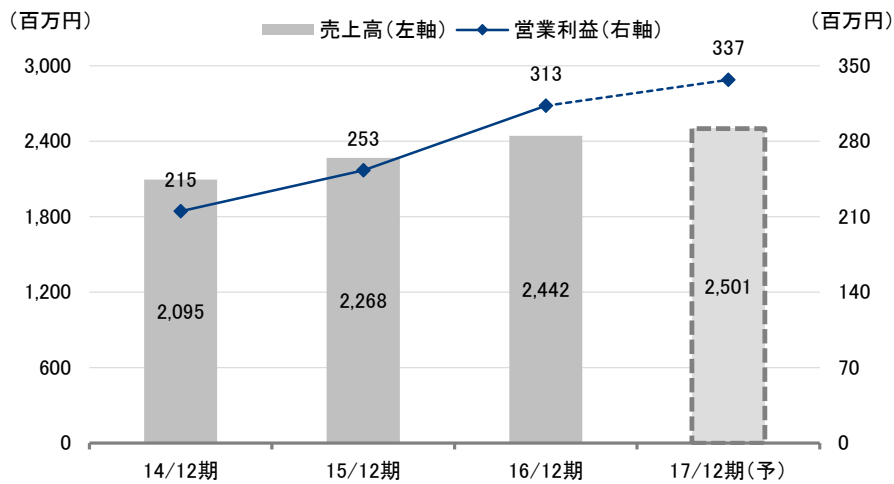
売上原価率が前年同期比の 73.8% から 71.2% に改善する一方、販管費の比率も 12.3% から 12.0% に低下。急激な売上高の成長はなかったものの、これらによって営業利益率が 13.9% から 16.9% に上昇した。

## 業績動向

利益率改善の理由として、プライム案件、準プライム案件の比重が高くなったことが挙げられる。プライム案件とは、クライアントから直接受注し、全工程を同社のコンサルタントが担当。従来型のFIS案件が、プライムベンダーから支援依頼を受け、手助けする形で部分的に対応することになるため、売上総利益率に30ポイントほどの差が生じる。

2016年12月期上期は、プライム案件、準プライム案件が2割、FIS案件が8割ほどの割合だったのが、2017年12月期上期は3対7となるなど、プライム案件、準プライム案件が堅調に推移したことで、営業利益率の上昇につながった。今後もプライム案件の新規拡大、既存継続することで、利益率の向上を目指していく。

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年12月期通期は、売上高が2,501百万円（前期比2.4%増）、営業利益が337百万円（同7.7%増）、経常利益が335百万円（同7.4%増）、当期純利益が204百万円（同4.9%増）を見込んでいる。第2四半期決算発表時に予想を据え置いたが、折り返し地点までの進捗率から上振れ余地が大きい。売上高の通期予想に対する進捗率は49.3%、営業利益の進捗率は62.0%となっている。社会情勢などが激変しなければ、上方修正される可能性が高そうだ。

## ■ 当面の事業展開

### 後継製品にリプレースする 2025 年まで飛躍の期間に

前述したとおり、同社は SAP ジャパンとサービスパートナー契約の締結を機にコンサルティング業務へと事業を転換したことが、飛躍のきっかけとなった。ドイツの SAP SE は、全世界 130 ヶ国以上に支社を持つ、ヨーロッパ最大級のソフトウェア会社。大企業や中堅企業、公的機関など比較的大きな法人向け ERP 市場において、25 業種 30 万社以上の顧客を擁している。以前は、ユーザーから使いにくいというイメージが持たれていたものの、改善が進んで今では利便性が高いと評価されており、その点から SAP 社製品の新規導入およびリプレース需要が生じているなど、同時にこれは同社にビジネスチャンスをもたらすことになる。

現在の主力である「SAP ERP 6.0」は、2025 年にメンテナンス終了予定となっており、今後は後継製品「SAP S/4 HANA」へのリプレース需要増にいかに対応するかが、事業を展開する上でのポイントになりそうだ。このリプレース需要増は、同社が目指すプライム案件取り込みのチャンスになる。先行き膨らむと想定される SAP ERP 需要を高収益のプライム案件で獲得し、同社としては中長期的な経営目標として、現状で 13% 前後の経常利益率を 15% 以上に引き上げる考えだ。

「SAP HANA」への完全切替えとなる 2025 年までを、同社が大きく成長する 8 年として位置付けている。その時点では、「SAP HANA」を土台に、SAP ERP とビッグデータ分析、AI、IoT、クラウドの組み合わせによる競合優位を確立する。そのためには、レベルの高い人材育成、採用が課題となりそうだ。同社は離職率が年間 10% 以上が当たり前と言われるなか、3～5%にとどまる。そうしたなかで、新卒を育てて戦力化させ、着実にビジネスを成長させる方針だ。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 40% 以上で安定的に実施

同社は無借金経営、事業規模に照らすとキャッシュリッチな企業とみることができる。2017 年 12 月期上期時点での自己資本比率は 86.5% と財務体質は良好だ。

そうしたなか、2016 年 12 月期は年間 102 円の配当を実施。2017 年 7 月に 1 株について 3 株の株式分割を実施し、2017 年 12 月期の配当については未定としているが、会社側では配当性向を 40% 以上とし、安定配当を継続的に行う配当方針を示し、株主に還元することを明らかにしている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ